

Contatti:

MINDING SRL

Via Lunigiana, 40

20125 Milano

Tel. +39 (02) 678 13 111 - +39 (02) 678 13 117

www.mindinggroup.com – silvia.tiraboschi@mindinggroup.it

Informazioni di sintesi del progetto:

a. Denominazione Progetto

Le bellezze e i sapori dell'Umbria affascinano la Polonia

b. Settore/territorio/filiera interessati

Settore Agrifood e Turismo

c. Obiettivo e caratteristiche principali

Far conoscere le eccellenze agroalimentari e le bellezze turistiche umbre in un'area geografica dove il Made in Italy è molto ricercato, favorire la presenza stabile delle PMI umbre nel mercato polacco e favorire la nascita di relazioni commerciali tra le PMI dell'Umbria e gli operatori polacchi.

d. Attività previste

Le attività si svolgeranno secondo tre fasi: 1) Preparazione materiale promozionale e presentazione dei prodotti sul territorio 2) Analisi e selezione possibili buyer, individuazione canali vendita, organizzazione incontri di business 3) Accompagnamento delle Aziende nelle visite commerciali ai buyer interessati In tutte le fasi sarà fornita assistenza diretta sia in Italia sia in Polonia. Per tutta la durata del progetto le Aziende riceveranno dei report periodici in modo da poter monitorare costantemente lo stato di avanzamento dei lavori.

FASE 1:

- Servizi di traduzione del materiale informativo riguardante l'azienda, la natura e le qualità dei prodotti e/o servizi dall'italiano al polacco;
- Riconfigurazione e riassetto grafico del materiale;
- Eventuale costruzione di una pagina tramite il social network Facebook per promuovere e pubblicizzare in lingua polacca l'evento di presentazione e le caratteristiche dei prodotti;
- Inserimento nel sito www.polarti.pl del materiale tradotto in area Aziende, al fine di garantire visibilità in lingua;
- Presentazione dei prodotti tramite un evento dedicato rivolto ai buyer di settore da svolgersi all'interno degli showroom del partner di Minding o in apposito spazio individuato (si prevede una possibile partecipazione di circa 5/10 buyer per ogni evento). L'evento, oltre che il fine di produrre un primo contatto con una serie di possibili buyer ha lo scopo di creare materiale da utilizzare per l'eventuale fase successiva di contatto diretto: materiale fotografico, questionari/test di gradimento, commenti dei partecipanti, ecc.;
- Esposizione dei campioni in showroom.

FASE 2:

- Identificazione del cliente target;
- Analisi su dati del network di Minding delle aziende indicate come grossisti/importatori/distributori di prodotti affini a quelli oggetto dell'azione di internazionalizzazione al fine di valutare capacità e peculiarità degli interlocutori;

- Tramite un accurato processo di selezione si passerà da una macro-lista di potenziali clienti ad una lista scelta di società realmente interessate al portafoglio prodotti;
- Contatto diretto telefonico dei buyer ritenuti più interessanti per sondare l'interesse ed inviare le presentazioni dell'azienda e dei prodotti e condizioni commerciali dei prodotti;
- Richiamata post-campionatura per verificare interesse ad un incontro con il titolare o suo preposto con successiva fornitura dei contatti delle aziende interessate e dell'ipotetico calendario.

FASE 3:

- Incontro in loco con i potenziali clienti risultati interessati ai prodotti/servizi dell'Azienda per giungere alla firma del contratto;
- Accompagnamento in fase di visita commerciale;
- Servizio di interpretariato;
- Servizio transfer in loco.

e. Data di avvio, durata complessiva, cronoprogramma delle attività

DATA DI AVVIO: 01/10/2018. DURATA DEL PROGETTO: 8 mesi. PROGRAMMA E CALENDARIO ATTIVITÀ:

FASE 1 (2 MESI):

- Traduzione del materiale; (2 SETTIMANE)
- Riconfigurazione e riassetto grafico del materiale; (2 SETTIMANE)
- Costruzione di una pagina Facebook; (1 SETTIMANA)
- Inserimento nel sito www.polarti.pl; (1 SETTIMANA)
- Presentazione dei prodotti tramite un evento dedicato rivolto ai buyer di settore; (2 SETTIMANE)
- Esposizione dei campioni in showroom. (3 MESI: inizia in questa fase e prosegue nelle fasi successive)

FASE 2 (4 MESI: queste attività verranno svolte individualmente e verranno dedicati 15 gg ad Azienda)

- Identificazione del cliente target;
- Analisi aziende polacche;
- Passerà da una macro-lista di potenziali clienti ad una lista scelta di società;
- Contatto diretto telefonico dei buyer ritenuti più interessanti;
- Richiamata post-campionatura per verificare interesse ad un incontro.

FASE 3: (2 MESI: queste attività verranno svolte individualmente)

- Incontro in loco con i potenziali clienti;
- Accompagnamento in fase di visita commerciale;
- Servizio di interpretariato;
- Servizio transfer in loco.

f. Costo di partecipazione

COSTO PARTECIPAZIONE: 4.000,00 € a partecipante

g. Modalità di fatturazione e pagamento (con evidenza eventuale rendicontazione a SAL).

Modalità di fatturazione e pagamento: 2.000,00 € entro l'inizio del pro-getto (01/10/2018); 2.000,00 € entro l'01/12/2018.